HAYSTACK PEOPLE

# Accountmanager New Business | FinTech

Established | Vast | 45k

## BEDRIJFSPROFIEL

Onze partner ontwikkelt een internationaal SaaS-platform dat dagelijks wordt gebruikt door meer dan 500.000 Nederlandse bedrijven. De software bestaat uit verschillende modules voor onder andere boekhouding, HR & Salaris, facturatie en financiële rapportages. Dankzij ruim 350 integraties werken gebruikers vanuit één centrale omgeving en worden verschillende bedrijfsprocessen samengebracht in één platform.

Binnen deze functie ga je aan de slag met de verdere groei van een softwareoplossing voor accountants- en administratiekantoren. Je richt je op new business en legt contact met potentiële klanten om te achterhalen hoe zij hun financiële processen hebben ingericht en waar kansen liggen voor de software. Je bouwt je eigen pipeline op, kwalificeert commerciële kansen en werkt samen met de buitendienst om nieuwe klanten aan het platform te verbinden.

Je komt terecht in een informele organisatie met korte lijnen en veel ruimte om jezelf commercieel te ontwikkelen. Je krijgt intensieve begeleiding en groeit stap voor stap naar het zelfstandig voeren van demo’s en grotere commerciële trajecten. Na je inwerkperiode werk je 50% hybride en ontvang je een thuiswerkvergoeding. Op kantoor staat dagelijks een verzorgde lunch klaar en wordt de week afgesloten met een gezellige donderdagmiddagborrel.

## FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Accountmanager New Business ben je verantwoordelijk voor het creëren van nieuwe commerciële kansen. Je benadert accountants- en administratiekantoren en laat hen kennismaken met de software. Daarbij krijg je veel vrijheid in hoe je prospects benadert: geen vaste scripts of focus op zoveel mogelijk calls, maar kwalitatieve gesprekken en relevante afspraken.

Je werkt nauw samen met Marketing en Field Sales om interessante prospects te vinden en bouwt vanuit daar je eigen pipeline op.

Concreet houd je je bezig met:

- Benaderen en kwalificeren van potentiële klanten via telefoon, e-mail en LinkedIn.
- Achterhalen hoe prospects momenteel werken en waar commerciële kansen liggen.
- Inplannen van kwalitatieve afspraken en samenwerken met Field Sales om deze verder op te pakken.
- Signaleren van commerciële kansen bij bestaande klanten.
- Gebruiken van moderne sales- en AI-tooling om slimmer en efficiënter te prospecten.

Je krijgt veel begeleiding om jezelf verder te ontwikkelen binnen SaaS-sales. Naarmate je meer ervaring opdoet, krijg je steeds meer verantwoordelijkheid. Je gaat zelfstandig productdemo’s geven en groeit uiteindelijk door naar het oppakken van eigen commerciële trajecten met kleinere accountantskantoren.

## FUNCTIE EISEN

- Je hebt hbo werk- en denkniveau.
- Je hebt bij voorkeur enige commerciële ervaring, bijvoorbeeld vanuit een eerste salesfunctie of relevante stage.
- Je krijgt energie van sales en vindt het leuk om nieuwe klanten te benaderen.
- Je bent commercieel gedreven, resultaatgericht en hebt een echte winnaarsmentaliteit.
- Je bent communicatief sterk en durft telefonisch contact te leggen met potentiële klanten.

- Je hebt interesse in SaaS, FinTech en financiële software; inhoudelijke kennis van finance is geen vereiste en kan worden aangeleerd.
- Je spreekt en schrijft vloeiend Nederlands.

**ARBEIDSVOORWAARDEN**

- Een salaris tot €3.600 bruto per maand op basis van fulltime, afhankelijk van ervaring.
- Een aantrekkelijke bonusregeling bovenop je vaste salaris.
- Keuze tussen een autoregeling of een mobiliteitsbudget.
- 8% vakantietoeslag.
- 27 vakantiedagen met de mogelijkheid om 5 extra dagen bij te kopen.
- 1 dag diversiteitsverlof.
- 50% hybride werken vanuit huis en het kantoor in Veenendaal.
- Een persoonlijk ontwikkelplan en gerichte trainingen om jezelf verder te ontwikkelen.
- Onbeperkt toegang tot het netwerk en de expertisecentra van Visma.
- Dagelijks een verzorgde lunch tegen een fiscaal gunstige vergoeding.
- Een donderdagmiddagborrel met bitterballen.
- Een game-room met onder andere pingpong, tafelvoetbal, pool en simracen.

Heb je vragen of ben je benieuwd of deze functie bij je past? Neem gerust contact met me op via **t.smit@haystackpeople.nl** of **06 13 26 09 63**.

---


Contact & solliciteren

**Tobias Smit**

Recruitment Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

31613260963

https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/

Veenendaal

https://haystackpeople.nl